



Haal het
Optimale
Rendement
uit je Klant



3

TIPS

voor jouw praktijk succes

Haal het Optimale Rendement uit je Klant

Gebruik daarvoor de volgende 3 elementen:

1

De ontvangst van de klant is bepalend voor de rest van de verkoop.

Herken je dat? Dat de klant zich als een soort familie van je gaat gedragen? Dat zij bij binnenkomst al meteen doorloopt naar de behandelruimte. Je merkt het wel maar je vindt het niet zo erg. Want ja, zij komt al zoooo lang bij jou in de salon!

Het is super dat je de klant al zoveel jaren in je salon kunt houden. Maar het heeft ook nadelen. In ons vak zijn we geneigd om TE eigen te worden met de klant. En ja. Het is al gebeurd voor je er erg in hebt.

Begin dus met een andere ontvangst. Gewoon als test.

Stap eerst zelf uit je gewoonte om, wanneer je de deur meteen wijd opent waarbij jij een stap opzij doet, zodat de klant alle vrije ruimte NEEMT. Probeer maar eens om bij het openen heel even voor je klant te blijven staan. Laat ook merken dat je haar werkelijk ZIET. Door haar recht aan te kijken en bij naam te groeten. Let eens op de non-verbale reactie van de klant.



2 De mentaliteit van de klant van nu is meestal niet zo loyaal als jij denkt.

Afspraken worden niet altijd meer vooruit gepland. Vaak mailt of belt een klant en wil dan meteen een afspraak, liefst dezelfde dag nog.

Hoe ga jij hiermee om?



Ben je van mening dat ze maar eerder had moeten bedenken. Je hebt nu geen plaats en je verteld haar dat zij over 4 weken terecht kan.

Je zit immers vol! Dat weet ze toch! Vaak haakt een klant dan uiteindelijk definitief af.

Toon wat meer empathie naar de klant. Het klinkt zoveel aardiger als je vertelt dat je haar meteen belt wanneer er deze week iemand uitvalt.

In de meeste gevallen kun je de klant alsnog behandelen.



3

Het is absoluut mogelijk om met een volle werkweek meer dan een ton omzet te maken.

Sterker nog, dit zou het minimale moeten zijn wat je eruit kunt halen. Ga bij het berekenen van je omzet uit van 11 maanden. (rekening houdend met vakanties en vrije dagen).

Gewoon VEEL verkopen om meer omzet te maken is geen uitgangspunt. De klant die producten opgedrongen krijgt haakt zeker af.

Dat gaat ten koste van de continuïteit in je bedrijf.

En juist continuïteit maakt dat je onderneming op niveau kan blijven functioneren.

Goede prijzen bepalen en efficiënte tijdsindeling zijn een eerste stap.

Denk ook eens na over het bepalen van je doelgroep.



Het is de bedoeling dat deze tips vragen bij jou oproepen.

Over alle drie de elementen valt nog zoveel te vertellen, maar misschien heb jij naar aanleiding van deze 3 elementen vragen.

Mail deze gerust naar info@beautybusinesseducation.nl

Anke



Ga voor meer informatie naar: www.beautybusinesseducation.nl